

Jahresmagazin
2013



ÜBER
12.000

MITARBEITER WELTWEIT

2,38

MRD EURO UMSATZ IN 2013

EBIT VON
222

MIO EURO IN 2013

IN ÜBER
20

LÄNDERN NIEDERLASSUNGEN

100

PROZENT IN FAMILIENBESITZ



INHALT

- 5 Brief der Geschäftsführung
- 6 Das Familienunternehmen Vaillant Group
- 7 Gremien
- 8 Das Jahr 2013
- 10 Die Vaillant Group im Überblick

16 MS Vaillant auf Europatour

22 Erdgas: Motor der Wärmewende

28 SOS-Kinderdorf Battonya

32 Wissenschaftlich betrachtet

Ein Gespräch über Familienunternehmen mit Arist von Schlippe

34 Effizienzhaus Arche Noah

- 38 Die Vaillant Group in Zahlen

Wir wollen der führende Anbieter von einfach zu bedienenden, umweltfreundlichen sowie energiesparenden Lösungen im Bereich Heizen, Kühlen und Warmwasser sein. Unser Ziel ist nachhaltiges und profitables Wachstum für unser Familienunternehmen.

VISION DER VAILLANT GROUP



Sehr geehrte Damen und Herren,

das Jahr 2013 war eines der erfolgreichsten in der 140-jährigen Geschichte unseres Familienunternehmens. In einem Umfeld, das von der schwachen Konjunktur vieler europäischer Heiz-, Lüftungs- und Klimatechnikmärkte geprägt war, und trotz eines verstärkten Preiswettbewerbs innerhalb der Branche konnte die Vaillant Group ihren seit Jahren stabilen Wachstumskurs fortsetzen. Mit 2,381 Mrd Euro erzielten wir den zweithöchsten Nettoumsatz seit Unternehmensgründung. Gleichzeitig konnten wir die Profitabilität weiter steigern. Mit 222 Mio Euro übertraf das Betriebsergebnis (EBIT) das Vorjahr um mehr als zehn Prozent.

Einen maßgeblichen Anteil an der positiven Geschäftsentwicklung hatten in diesem Jahr die großen Landesmärkte Großbritannien, Deutschland, Russland und China. In diesen Märkten profitierte die Vaillant Group von ihrer Kompetenz im Kerngeschäft mit effizienten Erdgastechnologien. Insbesondere im Bereich Brennwerttechnik sowie im Servicegeschäft und beim Absatz von Systemkomponenten verzeichneten wir deutliche Zuwächse.

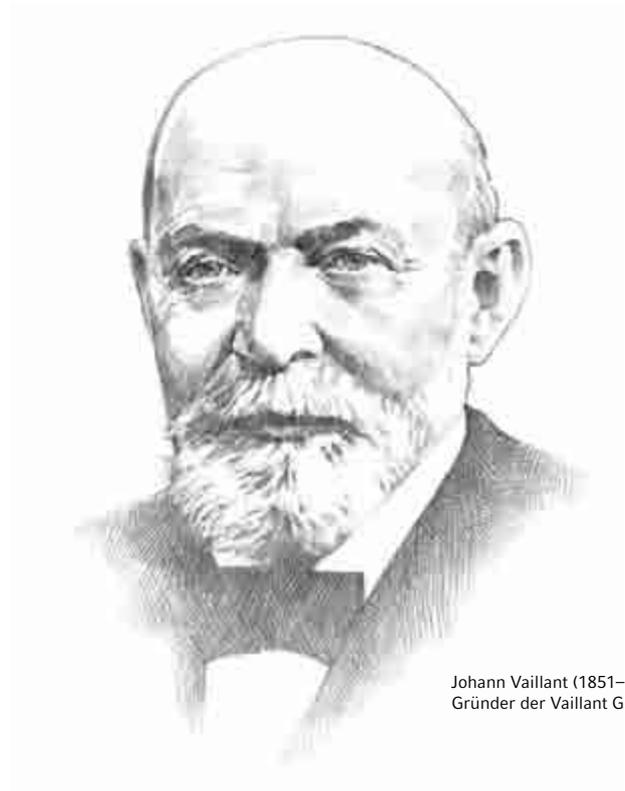
Die im Vorjahr begonnene Erweiterung der wichtigen Brennwertproduktlinien wurde 2013 fortgesetzt. Im Bereich der erneuerbaren Energien reagierten wir auf die verstärkte Kundennachfrage nach Luft-Wasser-Wärmepumpen mit der markenübergreifenden Einführung einer neuen Geräteserie. Neben dem Ausbau des Produktportfolios hat die Vaillant Group 2013 auch ihre internationale Marktpräsenz gestärkt. Unser Ziel ist es, einerseits in den Kernmärkten in Zentral- und Westeuropa sukzessiv weitere Wachstumspotenziale zu erschließen und andererseits Märkte außerhalb Europas für uns zu entwickeln. Zu diesem Zweck haben wir im Jahresverlauf unter anderem in Russland, Kasachstan, China und Dubai neue Vertriebsniederlassungen eröffnet. Im Bereich Forschung & Entwicklung konnten wir ebenfalls wichtige Fortschritte erzielen. Ein herausgehobenes Projekt ist die Erweiterung des Produktportfolios um ein kompaktes Heizgerät auf der Basis von Brennstoffzellentechnologie. Im März startete eine Vorserienproduktion. Laufende Feldtests wurden zur Vorbereitung des Markteintritts ausgeweitet.

Dem Jahr 2014 blicken wir selbstbewusst entgegen. Die Vaillant Group verfügt über eine hervorragende Wettbewerbsposition in wichtigen Zukunftsmärkten und eine sehr gute finanzielle Basis, um weiteres Wachstum zu stützen. Unsere erstmals seit 2001 wieder erreichte Position einer positiven Nettoverschuldung sowie unsere breit diversifizierte Finanzierungsstruktur eröffnen uns weitreichende unternehmerische Handlungsspielräume. Diese werden wir dazu nutzen, um auch in den kommenden Jahren in einem anspruchsvollen und sich stetig wandelnden Marktumfeld langfristiges und profitables Wachstum für unser Familienunternehmen zu erzielen.

Dr. Carsten Voigtländer
Vorsitzender
der Geschäftsführung
Geschäftsführer Vertrieb & Marketing

Dr. Dietmar Meister
Geschäftsführer
Finanzen & Dienstleistungen

Dr. Carsten Stelzer
Geschäftsführer
Technik



Johann Vaillant (1851–1920),
Gründer der Vaillant Group

DAS FAMILIENUNTERNEHMEN VAILLANT GROUP

Die Vaillant Group ist seit 140 Jahren ein reines Familienunternehmen und befindet sich bis zum heutigen Tag zu 100 Prozent in Familienbesitz.

Die Unternehmensgründung erfolgte durch Johann Vaillant im Jahr 1874. Das Geschäftsmodell der Vaillant Group ist seit jeher auf nachhaltiges und profitables Wachstum ausgelegt. Der wirtschaftliche Erfolg des Unternehmens ist untrennbar mit der Orientierung an sozialen und ökologischen Maßstäben verbunden.

Die Eigentümer der Vaillant Group übernehmen im Gesellschafterausschuss, im Aufsichtsrat und in der Gesellschafterversammlung Verantwortung für das Unternehmen. Die Unternehmensstrategie legt die Geschäftsführung in enger Abstimmung mit dem Gesellschafterausschuss fest. Im Mittelpunkt steht dabei die langfristige Steigerung des Unternehmenswerts. Gute und langjährig gewachsene Beziehungen zu Kunden und Lieferanten, eine breit diversifizierte Finanzierungsstruktur sowie engagierte Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter tragen maßgeblich zum unternehmerischen Erfolg des Familienunternehmens bei.

Die Eigentümerfamilie engagiert sich in den Gremien der Vaillant Group und gestaltet so die Entwicklung des Unternehmens aktiv mit:

Die **Gesellschafterversammlung** ist die Vertretung aller Eigentümer. Zu ihren Aufgaben gehören unter anderem die Ernennung des Aufsichtsrats sowie der Mitglieder des Gesellschafterausschusses.

Der **Gesellschafterausschuss** ist die von der Gesellschafterversammlung gewählte Vertretung der Eigentümer. Er besteht aus drei Familienmitgliedern und zwei externen Mitgliedern. Die Ernennung der Geschäftsführung und die Verabschiedung der Geschäftsordnung der Geschäftsführung einschließlich des Geschäftsverteilungsplans bedürfen der Zustimmung des Gesellschafterausschusses.

Der **Aufsichtsrat** besteht aus sechs Vertretern der Eigentümer und sechs Vertretern der Arbeitnehmer der Vaillant Group. Zusammensetzung und Rechte leiten sich aus dem Aktiengesetz, dem Mitbestimmungsgesetz, der Geschäftsordnung des Aufsichtsrats und der Satzung der Vaillant GmbH ab. Der Aufsichtsrat bestellt die Geschäftsführung nach vorheriger Zustimmung des Gesellschafterausschusses.

GREMIEN

GESELLSCHAFTERAUSSCHUSS

Dr. Matthias Blaum

Rechtsanwalt, Meerbusch, *1955, seit 2007

Dr. Hubertus W. Labes

Rechtsanwalt, Hamburg, *1961, seit 2011

Dr. Christoph M. Müller

Rechtsanwalt, Küssnacht am Rigi/Schweiz, *1948, seit 1986

Hartmut Reuter

Unternehmensberater, Steckborn/Schweiz, *1957, seit 2010

Dr. Philipp Vaillant

Dipl.-Ingenieur, Hannover, *1968, seit 2002

GESCHÄFTSFÜHRUNG

Dr. Carsten Voigtländer

Vorsitzender der Geschäftsführung, Wermelskirchen, *1963, seit 01.09.2009 Geschäftsführer der Vaillant GmbH, seit 01.01.2011 Vorsitzender der Geschäftsführung der Vaillant GmbH

Dr. Dietmar Meister

Hilden, *1962, seit 01.07.2009 Geschäftsführer der Vaillant GmbH

Dr. Carsten Stelzer

Wuppertal, *1960, 01.09.2011 – 31.03.2014 Geschäftsführer der Vaillant GmbH

AUFSICHTSRAT

Dr. Matthias Blaum

Rechtsanwalt, Meerbusch, *1955, seit 2007, Vorsitzender seit 25.06.2007

Yasemin Rosenau

Betriebsratsvorsitzende Vaillant GmbH, Gelsenkirchen, Gelsenkirchen, *1968, seit 2006, stellvertretende Vorsitzende seit 29.06.2011

Willi Goos

Betriebsratsvorsitzender Vaillant GmbH, Remscheid, Radevormwald, *1950, 2011 – 28.12.2013

René Krakau

Mitglied des Betriebsrats Vaillant GmbH, Remscheid, Remscheid, *1963, seit 28.12.2013

Dr. Hubertus W. Labes

Rechtsanwalt, Hamburg, *1961, seit 2011

Norbert Lux

Gewerkschaftssekretär IG Metall Remscheid-Solingen, Remscheid, *1962, seit 2010

Dr. Christoph M. Müller

Rechtsanwalt, Küssnacht am Rigi/Schweiz, *1948, seit 2001

Agustin Navarro-Lopez

Mitglied des Betriebsrats Vaillant GmbH, Remscheid, Remscheid, *1960, seit 2011

Hartmut Reuter

Unternehmensberater, Steckborn/Schweiz, *1957, seit 2010

Marcus Schmidt

Human Resources Manager, Dortmund, *1966, seit 2011

Dr. Philipp Vaillant

Dipl.-Ingenieur, Hannover, *1968, seit 2001

Sibylle Wankel

Gewerkschaftssekretärin IG Metall Bezirksleitung Bayern, München, *1964, seit 2001

Paul Witschi

Unternehmensberater, Rüslikon/Schweiz, *1943, seit 2007

01 2013

zeoTHERM Auszeichnung
Die Zeolith-Gas-Wärmepumpe erhält den „Praxis Altbau – Preis für Produktinnovation 2013“.

03 2013

R&D-Center in Bozüyük
Die Vaillant Group erweitert ihre Forschungs- und Entwicklungsaktivitäten in der Türkei.

04 2013

Brennstoffzelle
Im April präsentiert die Vaillant Group die fünfte Generation eines kompakten Heizgeräts auf der Basis von Brennstoffzellentechnologie.

→ Mehr Informationen ab Seite 22

03 2013

ISH Energy
Der Vaillant Messestand ist Anziehungspunkt für mehrere tausend Besucher auf der diesjährigen Branchenleitmesse in Frankfurt am Main.

03-06 2013

Wettbewerb: Schenke Strom und Wärme
Rund 2.000 Unterstützer nehmen am Vaillant Online-Wettbewerb teil und erspielen Blockheizkraftwerke für drei soziale Einrichtungen.

06 2013

Marktstart Wärmepumpe aroTHERM
Die Vaillant Group führt international eine neue Luft-Wasser-Wärmepumpe ein und gewinnt dadurch weitere Marktanteile.

03-09 2013

Energie im Fluss

Von März bis September besucht das Ausstellungsschiff MS Vaillant 50 europäische Städte in acht Ländern.

→ Bildbericht ab Seite 16



06 2013

East Hub Slowakei

Als erstes von sechs gruppenweiten Logistikzentren nimmt das Regionallager für die Vertriebsregion Osteuropa in Skalica den Betrieb auf.



06 2013

Testcenter in Wuxi, China

Die Vaillant Group investiert 1,5 Mio Euro in ein neues Testcenter am Standort Wuxi.



08 2013

Büroeröffnung in Dubai und Kasachstan

Mit neuen Repräsentanzen stärkt die Vaillant Group ihre Vertriebsaktivitäten in der Golfregion und in Zentralasien.



09 2013

Partnerschaft mit SOS-Kinderdörfern

Die Vaillant Group wird exklusiver Partner zur Bereitstellung effizienter Heiztechnik für SOS-Kinderdörfer in ganz Europa.

→ Mehr Informationen ab Seite 28



10 2013

Kindertagesstätte

Ab Oktober bietet die Kindertagesstätte „Hoppelhasen“ am Unternehmenssitz in Remscheid Betreuungplätze für Kinder von Mitarbeitern.



11 2013

Deutscher Nachhaltigkeitspreis

Die Vaillant Group gehört zu den Gewinnern des Deutschen Nachhaltigkeitspreises 2013 in der Kategorie nachhaltigste Zukunftsstrategie.

PRODUKTE UND TECHNIK

Die Vaillant Group verfügt über eine vollständige Produkt- und Servicepalette im Bereich Heiz-, Lüftungs- und Klimatechnik für die Versorgung von Wohnhäusern und Gewerbegebäuden. Neben effizienten Heiz- und Warmwassergeräten auf der Basis von klassischen Energieträgern umfasst das Produktspektrum alle bekannten Technologien zur Nutzung regenerativer Umweltenergien sowie Anlagen zur gekoppelten Stromerzeugung. Als Komplettanbieter nutzt die Vaillant Group ihre Technologiekompetenz, um ihren Kunden auf individuelle Bedarfe abgestimmte Systemlösungen aus einer Hand anzubieten.

Das Servicespektrum deckt von der Installation bis zum Anlagentausch den gesamten Produktlebenszyklus ab. Schwerpunkte bilden Inbetriebnahmen, Wartungen, Trainings und Technologieschulungen sowie die technische Unterstützung von Fachpartnern.



Brennwerttechnik

Moderne Brennwerttechnik gilt heute als Standard für eine energiesparende häusliche Wärmeerzeugung. Die Technik ist gleichermaßen bei Modernisierungen und im Neubau einsetzbar. Sie lässt sich flexibel im System mit weiteren Komponenten und erneuerbaren Energien kombinieren. Brennwertgeräte stehen in kompakten Ausführungen und in Leistungsgrößen für nahezu alle Anwendungen zur Verfügung. Der eingesetzte Energieträger – Erdgas oder Öl – wird dabei bis zur maximalen physikalischen Grenze ausgenutzt. Selbst die in den Abgasen enthaltene Restwärme, die ansonsten über den Schornstein verloren geht, dient zum Heizen. Im Vergleich zu älteren Heizgeräten lassen sich mit Brennwerttechnik rund 15 Prozent der Heizkosten einsparen.

Kraft-Wärme-Kopplung

Mikro- und Mini-Blockheizkraftwerke ermöglichen die gleichzeitige Erzeugung von Strom und Wärme direkt vor Ort im Haus. Energie wird dabei nur einmal eingesetzt, aber gleich für einen doppelten Zweck genutzt. Da der Strom direkt verbraucht wird, entstehen keine Leitungsverluste. Das alles macht die Anlagen hocheffizient. Die kleinen Kraftwerke sind gerade in Zeiten stark steigender Strompreise für solche Hausbesitzer attraktiv, die einen Großteil ihres Energiebedarfs selber decken möchten. Beim Prozess der Kraft-Wärme-Kopplung verringert sich der CO₂-Ausstoß im Vergleich zur konventionellen getrennten Versorgung mit Kraftwerksstrom um gut die Hälfte. Der Energieverbrauch insgesamt sinkt im gekoppelten Verfahren um bis zu 30 Prozent.



Erneuerbare Energien

Die Energie kostenlos der Umwelt zu entnehmen, ist die nachhaltigste Form der Wärmeversorgung. Möglich machen dies zum Beispiel solarthermische Kollektoren in verschiedenen Größen und Ausführungen, die für die Warmwasserbereitung sorgen oder der Heizungsunterstützung dienen. Die Kollektoren sind preiswert und einfach zu installieren. Eine alternative Technik sind Wärmepumpen, welche die im Haus benötigte Energie wahlweise aus der Erde, dem Grundwasser oder der Luft beziehen. Rund 75 Prozent der erforderlichen Wärmeenergie lassen sich so gewinnen. Als Antriebsenergie verwendet die Wärmepumpe Strom. Pellet-Heizkessel nutzen den nachwachsenden Rohstoff Holz. Dieser gilt ebenfalls als umweltneutral, weil er beim Verbrennen nur so viel CO₂ freisetzt, wie er zuvor als Pflanze gebunden hat.



Hybridsysteme

Moderne Heizsysteme bestehen aus mehreren Bausteinen, die abhängig vom Gebäude und vom Energiebedarf im Haushalt zusammengestellt werden. Oft kombiniert man dabei klassische und regenerative Energieträger miteinander. Wärmespeicher bündeln und puffern Energie zur späteren Verwendung. Kontrollierte Lüftungssysteme mit Wärmerückgewinnung sorgen für angenehmes Raumklima ohne Energieverlust. Intelligente Regelungstechnik gewährleistet das Zusammenspiel aller Einzelkomponenten im Verbund. Häufig gewählte Systemlösungen sind Gas-Brennwertgeräte mit Solarunterstützung oder auch Wärmepumpen mit Lüftungsanlagen. In anderen Fällen liefert eine Photovoltaikanlage anteilig den Strom für die Wärmepumpe. Blockheizkraftwerke im kleinen, für Einfamilienhäuser bestimmten Leistungsbereich arbeiten mit Zusatzheizgeräten, die bei Spitzen im Wärmebedarf einspringen.

MARKENFAMILIE UND INTERNATIONALE PRÄSENZ

Produktions- und Entwicklungsstandorte

Die Vaillant Group entwickelt und fertigt Produkte an 13 Standorten in sechs europäischen Ländern sowie in der Volksrepublik China. Das Fertigungsnetz ist strukturell darauf ausgerichtet, Produktserien und -technologien an Zentralstandorten jeweils nah an den Hauptabsatzmärkten zu produzieren. Die Vaillant Group unterhält eigene Vertriebsniederlassungen und Kundenforen in über 20 Ländern und exportiert Produkte in über 60 Länder. Der regionale Vertriebsfokus liegt auf dem europäischen Markt, inklusive Russland, der Ukraine und der Türkei. Der wichtigste außereuropäische Markt ist die Volksrepublik China. Zentrale Vermarktungs-, Vertriebs- und Serviceteams unterstützen die nationalen Landes- und Vertriebsgesellschaften.

Marke Vaillant

Die Markenfamilie der Vaillant Group besteht aus acht internationalen Heiztechnikmarken. Die Gründermarke Vaillant ist die älteste und weltweit bekannteste Marke der Vaillant Group. Sie steht für qualitativ hochwertige Produkte, deutsche Ingenieursqualität, innovative Technologien sowie erneuerbare Energien. Der Vertrieb von Produkten der Marke Vaillant erfolgt in allen Ländern, in denen das Unternehmen aktiv ist.

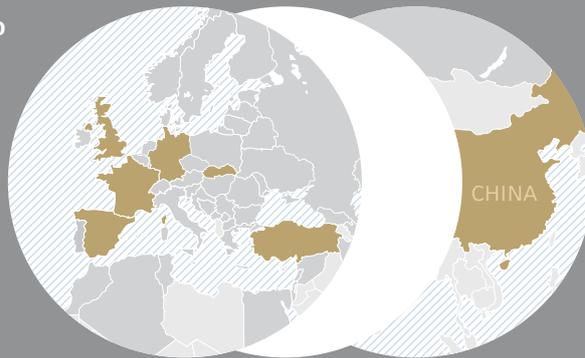


Markengruppe Saunier Duval

Die Markengruppe Saunier Duval umfasst die Marken Saunier Duval, AWB, Bulex, DemirDöküm, Glow-worm, Hermann Saunier Duval und Protherm. Der Technologieschwerpunkt liegt übergreifend auf klassischer Heiztechnik, Lüftungsanlagen und Wärmepumpen. Regional sind die Marken der Gruppe in ganz Europa inklusive der Türkei präsent, mit Ausnahme von Deutschland und der Schweiz.



Länder, in denen die Vaillant Group
Produktions- und Entwicklungs-
standorte unterhält



Länder, in denen die Marke Vaillant
mit Produkten und Services vertreten ist



Länder, in denen die Markengruppe
Saunier Duval mit Produkten
und Services vertreten ist



MITARBEITER

Die hohe Wettbewerbsfähigkeit der Vaillant Group lebt vom Unternehmertum, von der fachlichen Kompetenz und der persönlichen Einsatzbereitschaft ihrer weltweit über 12.000 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter. Menschen aus rund 50 Nationen sind Teil der Belegschaft. Dies unterstreicht die internationale Ausrichtung der Vaillant Group. Um auch in Zukunft von dieser Ressource zu profitieren, tragen wir in der Vaillant Group dafür Sorge, uns unsere Attraktivität als Arbeitgeber dauerhaft zu bewahren.



ÜBER 12.000 MITARBEITER BESCHÄFTIGTE DIE VAILLANT GROUP 2013

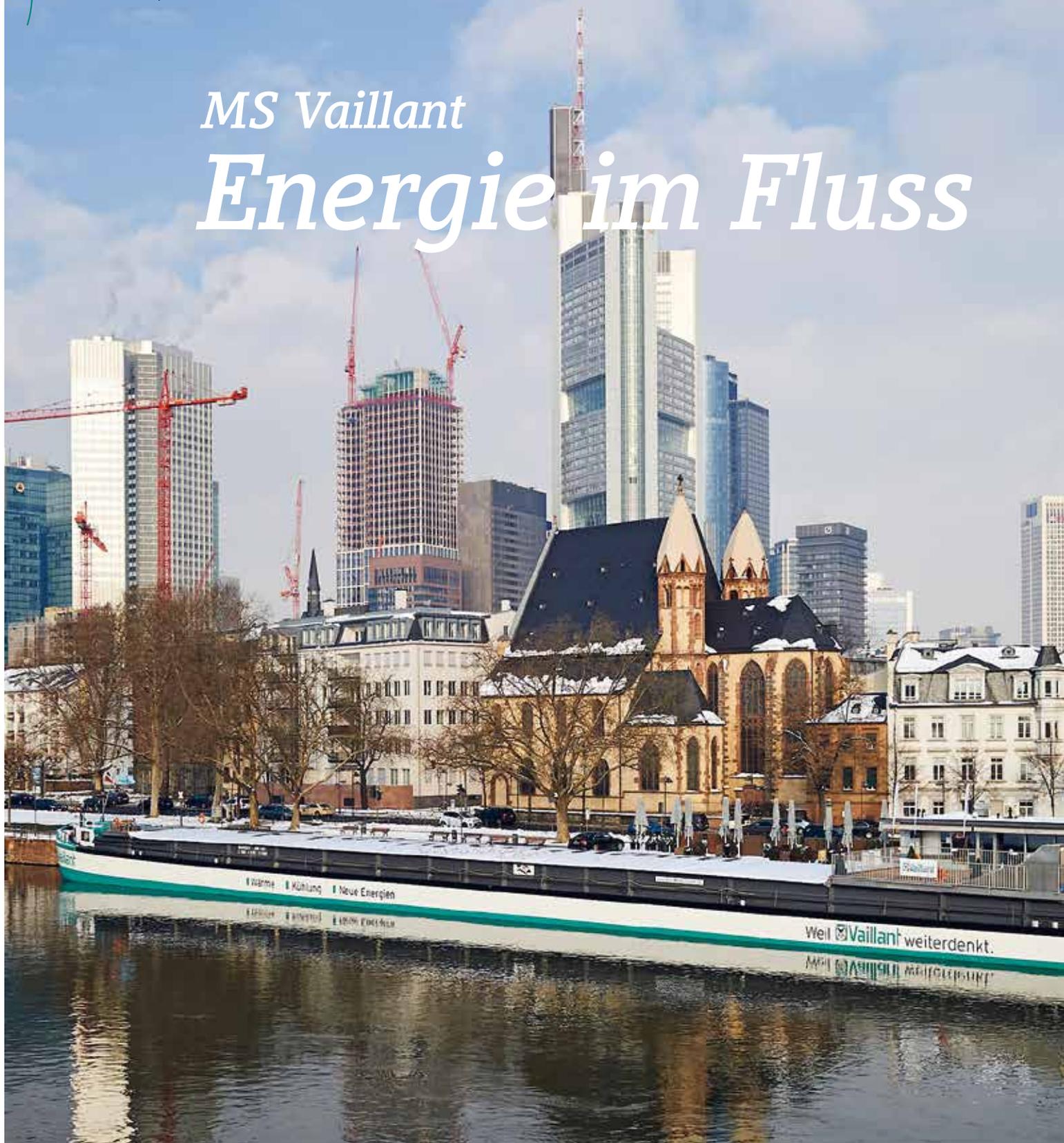
680 MITARBEITER SIND IN DER
PRODUKT- UND TECHNOLOGIEENTWICKLUNG
BESCHÄFTIGT

RUND 50 NATIONALITÄTEN
ARBEITEN BEI
DER VAILLANT GROUP

4.200 VAILLANT GROUP MITARBEITER
SIND IM SERVICE TÄTIG



MS Vaillant Energie im Fluss



ACHT LÄNDER, 50 STÄDTE UND ÜBER 9.000 KILOMETER ZU WASSER – DAS IST DER WEG, DEN DIE MS VAILLANT WÄHREND IHRER EUROPATOUR 2013 ZURÜCKGELEGT HAT. AN BORD HATTE DAS VAILLANT AUSSTELLUNGSSCHIFF DIE GESAMTE BANDBREITE ENERGIEEFFIZIENTER HEIZTECHNIK UND TECHNOLOGISCHER NEUERUNGEN ZUR ERFOLGREICHEN GESTALTUNG DER ENERGIEWENDE IN DEN EIGENEN VIER WÄNDEN.



Hamburg
13.–16.04.2013



MS VAILLANT

Um moderne Heiztechnik und die Energiewende mal in einem ungewohnten Rahmen erlebbar zu machen, hat die Vaillant Group kurzerhand ein Frachtschiff in die MS Vaillant verwandelt. Als schwimmende Produkt- und Serviceausstellung mit Platz für mehr als 150 Besucher präsentierte sie anschließend die Technik der Vaillant Group mobil in ganz Europa.



Kiel
19.04.2013



**DIE ISH
NIMMT KURS
AUF IHRE
STADT.**

Weil  **Vaillant** weiterdenkt.



**DIE ISH
NIMMT KUR
AUF IHR
STADT**

Weil  **Vaillant** weiterdenkt.



Frankfurt
11.03.–15.03.2013
26.06.2013



Stuttgart
01.07.2013

Würzburg
15.07.2013

„ENERGIE IM FLUSS“

Nach der Schiffstaufe in Düsseldorf am 17. März 2013 setzte die MS Vaillant unter dem Motto „Energie im Fluss“ unter anderem Kurs auf den Kreativhafen von Münster, auf Hannover, besuchte die Autostadt in Wolfsburg und ging in Berlin vor Anker. Neben zahlreichen weiteren deutschen Städten führte der Weg danach in mehrere europäische Nachbarländer. In den Niederlanden machte das Schiff in Utrecht, Venlo und Zwolle Station. In Belgien fanden Veranstaltungen in Antwerpen, Gent, Lüttich und Namur statt. Danach folgten Aufenthalte in Serbien, in Kroatien, in Ungarn sowie in der Slowakei und in Österreich.



Mainz/Wiesbaden
12.07.2013



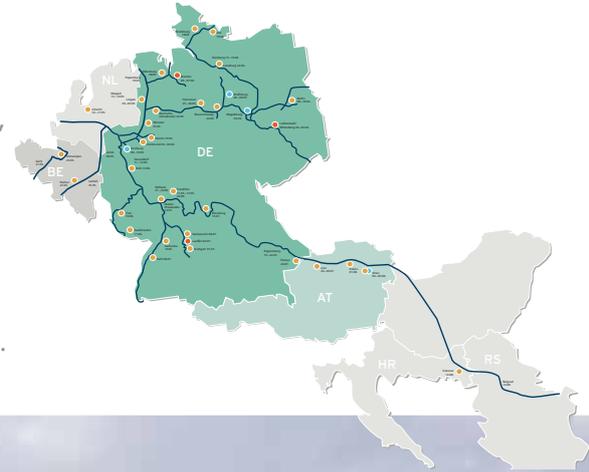
ÜBER 10.000 BESUCHER

Insgesamt besuchten über 10.000 Fachhandwerker zwischen März und September 2013 die insgesamt 85 Veranstaltungen entlang der Route der MS Vaillant. Darüber hinaus hatten auch Verbraucher und private Immobilienbesitzer die Gelegenheit, sich auf der MS Vaillant zu informieren und über Energiesparpotenziale beraten zu lassen. An zwölf gesonderten Veranstaltungstagen öffnete das Schiff seine „Schotten“ exklusiv für Endkunden.



LOB UND ANERKENNUNG

„Eine sehr originelle Idee, welche uns noch lange in Erinnerung bleiben wird.“ „Das ist wirklich eine außergewöhnliche Geschichte, und ich bin noch immer begeistert davon!“ „Top: neue, interessante Form der Präsentation“, so das Fazit der Besucher und Vaillant Fachpartner. „Die MS Vaillant war ein voller Erfolg. Wir haben damit das Thema Energiewende international und regional aufgegriffen und gleichzeitig über die Energieeinsparpotenziale in Privathaushalten aufgeklärt“, resümiert Marc Andree Groos, Geschäftsführer Vaillant Deutschland, die schwimmende Roadshow.





Wien
04.-06.08.2013



Krems
01.08.2013





Auf dem Weg ins regenerative Zeitalter spielt der fossile Energieträger weiterhin eine entscheidende Rolle im Versorgungssystem.

Erdgas: Motor der Wärmewende

Angesichts des fortschreitenden Klimawandels hat innerhalb der Energiewirtschaft in den vergangenen Jahrzehnten ein grundlegender Transformationsprozess begonnen. Die europäischen Regierungen haben gemeinsame Ziele formuliert, die maßgeblich von drei Faktoren bestimmt werden: dem Ausbau erneuerbarer Energien, der Steigerung der Energieeffizienz sowie der Reduzierung der Treibhausgasemissionen. Beim „radikalen Umbau gegenwärtiger Versorgungssysteme“ – so das Wuppertal Institut für Klima, Umwelt, Energie – nimmt durch den zunehmenden Anteil nicht regelbarer regenerativer Quellen Erdgas für die Versorgungssicherheit eine Sonderstellung ein.

Gemäß aktuellen Prognosen der Internationalen Energieagentur (IEA) wird die Nachfrage nach dem Energieträger Erdgas weiter zunehmen. Bis 2035 soll der Verbrauch um circa 100 Milliarden Kubikmeter auf 640 Milliarden Kubikmeter steigen. Zwar ist der Anteil von Erdgas am Energieverbrauch in den EU-Ländern unterschiedlich groß, doch gilt mit Blick auf die gesamte EU: Erdgas hat das zuvor überwiegend eingesetzte Heizöl längst überholt und dominiert den europäischen Wärmemarkt. Aktuelle Auswertungen des Department of Energy & Climate Change (DECC) zufolge entfallen beispielsweise in Großbritannien 64 Prozent des Erdgasverbrauchs auf das Heizen von Räumen und auf die Warmwasserbereitung; in Deutschland sind es 48 Prozent.

Letztlich haben die besonderen Vorteile, die Erdgas im Vergleich zu anderen fossilen Energieträgern hat, zum Paradigmenwechsel geführt. Erdgas ist der emissionsärmste fossile Brennstoff. Er ist flexibel einsetzbar und kann in großen, zentralen sowie in kleinen, dezentralen Anlagen verwendet werden. Darüber hinaus lässt sich Erdgas ideal mit erneuerbaren Energien kombinieren. Ein weiteres großes Plus: Erdgas verfügt über eine gut ausgebaute und leistungsfähige Infrastruktur, von der künftig auch regenerative Ressourcen wie Bio-Erdgas oder das synthetisch hergestellte Methan profitieren.

Modernisierungstau im Heizungskeller

Der Gebäudesektor hält mit 41 Prozent den größten Anteil am Energieverbrauch in Europa. Davon entfallen 85 Prozent für Raumwärme und Warmwasserbereitung; lediglich 15 Prozent gehen zulasten von Strom. Nach Angaben des europäischen Heiztechnikverbands EHI sind in Europa derzeit circa 120 Millionen Heizgeräte installiert. Davon verfügen allerdings schätzungsweise 70 Prozent nicht über den aktuellen Stand der Technik – das heißt, sie arbeiten ineffizient und emissionsreich. Würden die veralteten Heizkessel durch moderne Wärmeerzeuger ersetzt, so schätzt der EHI, könnte die Energieeffizienz um 20 Prozent erhöht werden. Die daraus resultierenden Einsparungen – nahezu 97 Millionen Tonnen Öl-Äquivalent – entsprächen dem jährlichen Gesamtenergiebedarf von Irland und den Niederlanden.

Trotz des großen Potenzials, die der Austausch von Altanlagen bedeutet, kommt die Modernisierung der Heizsysteme gesamteuropäisch betrachtet nur zögerlich voran. Nach Angaben des EHI war der europäische Markt für energiesparende Heiztechnik in der jüngeren Vergangenheit leicht rückläufig und lag bei einem Minus von drei bis fünf Prozent. In Deutschland liegt die Modernisierungsrate im Gebäudebereich derzeit bei einem Prozent.

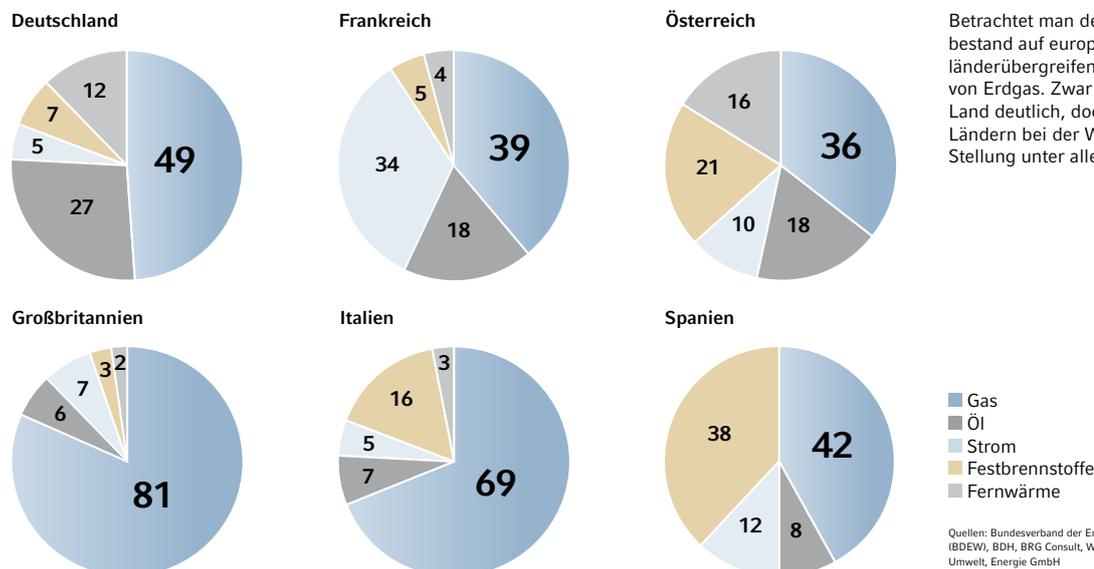
Der Blick in die europäischen Heizungskeller macht deutlich: Damit die EU ihre energie- und klimapolitischen Ziele erreicht, ist eine Wärmewende erforderlich, bei der moderne Heizsysteme auf der Basis von Erdgas und der Zuwachs im Bereich der erneuerbaren Energien Hand in Hand gehen.

Innovative Techniken

Dabei steht den privaten und öffentlichen Nutzern ein breites Angebotsspektrum hocheffizienter Erdgastechnologien zur Verfügung. Moderne Gas-Brennwertgeräte können besonders ressourcenschonend in Kombination mit erneuerbaren Energien – beispielsweise Solarkollektoren – eingesetzt werden. In vielen europäischen Ländern hat sich die Brennwerttechnik als Standard etabliert, allen voran in Großbritannien und in den Niederlanden mit einem Anteil von über 90 Prozent, gefolgt von Deutschland mit rund 65 Prozent.

Neben den bewährten Systemen sind weitere innovative, erdgasbetriebene Heiztechnologien zu bezahlbaren Konditionen auf dem Markt. Dazu gehören beispielsweise Kraft-Wärme-Kopplungsanlagen (KWK), mit denen sowohl Wärme als auch Strom erzeugt wird. Bislang vorwiegend im industriellen und gewerblichen Bereich eingesetzt, stehen KWK-Systeme inzwischen auch für Wohnhäuser zur Verfügung. Das Gleiche gilt für Wärmepumpen, die natürliche

Wärmeenergiemix im Wohnungsbestand ausgewählter EU-Länder in Prozent



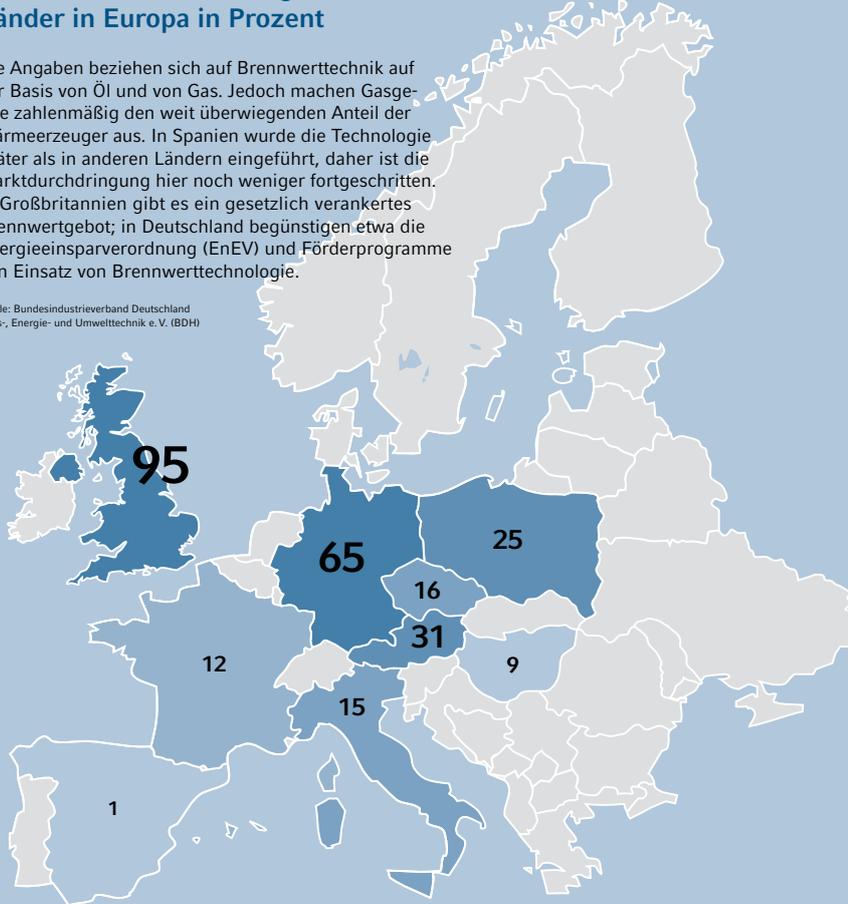
Betrachtet man den Energieeinsatz im Wohnungsbestand auf europäischer Ebene, verdeutlicht sich länderübergreifend die anteilig hohe Nutzung von Erdgas. Zwar variiert der Anteil von Land zu Land deutlich, doch nimmt Erdgas in nahezu allen Ländern bei der Wärmeerzeugung die führende Stellung unter allen Energieträgern ein.

Quellen: Bundesverband der Energie- und Wasserwirtschaft e.V. (BDEW), BDH, BRG Consult, Wuppertal Institut für Klima, Umwelt, Energie GmbH

Der Brennwertanteil ausgewählter Länder in Europa in Prozent

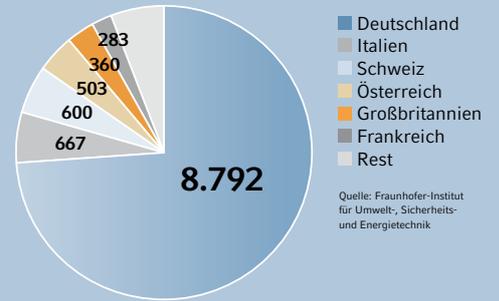
Die Angaben beziehen sich auf Brennwerttechnik auf der Basis von Öl und von Gas. Jedoch machen Gasgeräte zahlenmäßig den weit überwiegenden Anteil der Wärmeerzeuger aus. In Spanien wurde die Technologie später als in anderen Ländern eingeführt, daher ist die Marktdurchdringung hier noch weniger fortgeschritten. In Großbritannien gibt es ein gesetzlich verankertes Brennwertgebot; in Deutschland begünstigen etwa die Energieeinsparverordnung (EnEV) und Förderprogramme den Einsatz von Brennwerttechnologie.

Quelle: Bundesindustrieverband Deutschland Haus-, Energie- und Umwelttechnik e.V. (BDH)

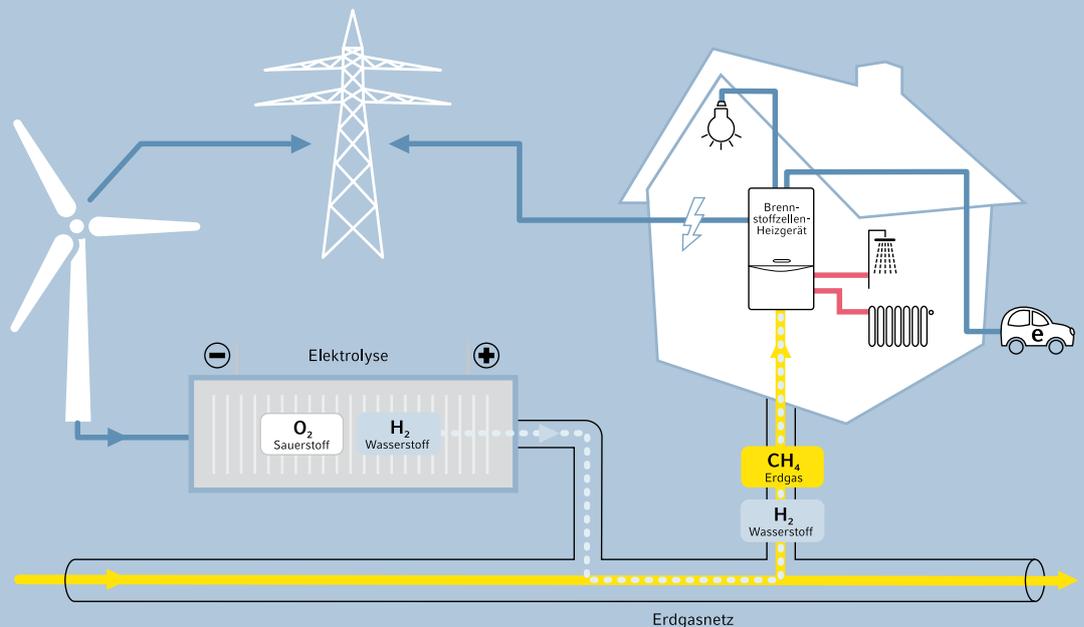
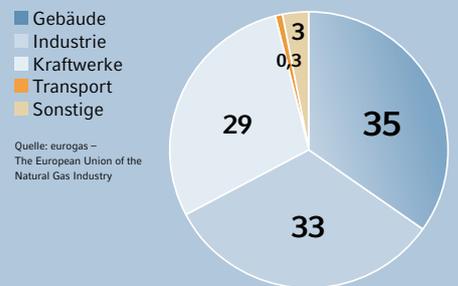


Gas aus Biomasse

Biogas ist ein wichtiger Baustein der Energieversorgung aus erneuerbaren Energien. Deutschland ist mit rund 8.800 Biogasanlagen Spitzenreiter im europäischen Vergleich. Bis 2030 will die Bundesregierung den Bioerdgas-Anteil auf 30 Milliarden Kubikmeter pro Jahr erhöhen – das sind zehn Prozent des heutigen Erdgasverbrauchs.



Erdgasabsatz in der EU nach Sektoren in Prozent



Power-to-Gas-Verfahren: Ökostrom wird grünes Gas

Beim sogenannten Power-to-Gas-Verfahren wird überschüssiger Wind- oder Solarstrom in einem chemischen Prozess in synthetisches Erdgas umgewandelt. Der Strom wird dazu genutzt, Wasser mittels Elektrolyse in Wasserstoff und Sauerstoff zu spalten. Dem Wasserstoff wird anschließend Kohlendioxid hinzugefügt, sodass eine Umwandlung zu Methan erfolgt. Dieses „grüne“ Gas wird in das Erdgasnetz eingespeist. Somit wird das vorhandene Erdgasnetz zu einem Speicher für regenerativ erzeugten Strom, der bei der Erzeugung keine Abnehmer gefunden hat. Fehlt es zu Spitzenverbrauchszeiten dagegen an Strom, der nicht durch erneuerbare Energieträger geliefert werden kann, erfolgt eine Rückverstromung in einem Kraftwerk oder mit einem dezentralen Blockheizkraftwerk. Im Erdgasnetz kann die Energie sowohl transportiert als auch in großen Mengen und über längere Zeiträume verlustfrei gespeichert werden. Damit können Power-to-Gas-Anlagen quasi zu einem „Großakku“ für regenerativ erzeugten Strom werden. Höchstspannungs-Stromnetze werden gleichzeitig entlastet.

Umweltwärme nutzen und im System mit Gas-Brennwerttechnik betrieben werden. Noch höhere Wirkungsgrade erzielt die Zeolith-Gas-Wärmepumpe. Neben Brennwerttechnik und Solarthermie kommt dabei erstmalig auch das Mineral Zeolith zum Einsatz. Seine besonderen thermodynamischen Eigenschaften ermöglichen es, allein durch den Kontakt mit Wasser Wärme bis zu 80 Grad Celsius zu erzeugen, und zwar ohne zusätzlichen Energieaufwand oder Schadstoffemissionen.

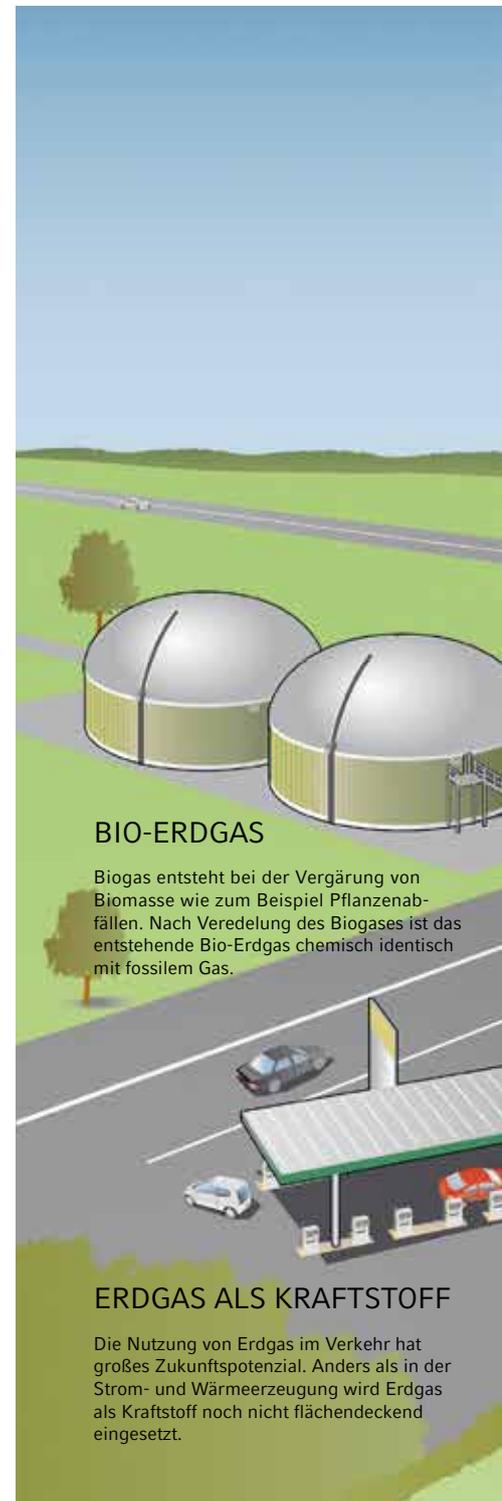
Prototypen im Praxistest

In Zukunft werden Entwicklungen wie die erdgasbetriebene Brennstoffzelle verstärkt zur Wärmewende im Heizungskeller beitragen. Durch eine elektrochemische Reaktion erzeugen Brennstoffzellen gleichzeitig Strom und Wärme und erzielen überdurchschnittlich hohe Wirkungsgrade bei geringen Schadstoffemissionen. In Japan sind bereits 40.000 Heizsysteme mit dieser Technologie installiert. In Europa wird die Praxistauglichkeit derzeit beispielsweise im Rahmen des von der EU-Kommission geförderten Projekts ene.field länderübergreifend getestet. Auch Vaillant Brennstoffzellen-Heizgeräte der aktuellen und der künftigen Gerätegeneration sind Teil des Projekts.

Ganz ohne Testphase lässt sich schon heute Bio-Erdgas in moderne Anwendungen integrieren. Biogas entsteht bei der Vergärung von Biomasse wie Pflanzenabfällen und Ernteresten aus der Landwirtschaft. Veredelt wird es zu Bio-Erdgas und ist damit chemisch identisch mit dem

fossilen Energieträger. Der entscheidende Vorteil dieser regenerativen Ressource gegenüber Wind- und Solarkraft ist Folgendes: Bio-Erdgas kann die bestehende Erdgas-Infrastruktur nutzen. Bisher wird der Energieträger vor allem direkt vor Ort für die kommunale Versorgung eingesetzt. Zu den rund 12.400 Biogas produzierenden Anlagen in Europa gehören landwirtschaftliche und gewerbliche Anlagen. Deutschland nimmt mit circa 8.800 Biogasanlagen eine Vorreiterrolle ein.

Ein weiterer innovativer Energieträger, der in vorhandene Systeme integriert werden kann, ist synthetisches Erdgas. Hergestellt wird es im sogenannten Power-to-Gas-Verfahren (PtG). Das Verfahren macht sich überschüssigen Strom aus erneuerbaren Energien zunutze und wandelt ihn durch sogenannte Methanisierung zu synthetischem Erdgas um. Das Gas kann problemlos eingespeist und gespeichert werden. Bei starker Energienachfrage lässt es sich dann später wieder verstromen oder als Energieträger zur Wärmeversorgung einsetzen. Das Power-to-Gas-Verfahren befindet sich derzeit im Forschungs- und Entwicklungsstadium. Nach Einschätzung der Deutschen Energie-Agentur (dena) könnte Power-to-Gas ab 2020 eine relevante Rolle spielen. Der Übergang in ein erneuerbares und klimaverträgliches Zeitalter geht nicht von heute auf morgen, sondern bedarf der richtigen Wegbereiter. Dabei werden Erdgastechnologien mit all ihren vielschichtigen Qualitäten von zentraler Bedeutung sein.



BIO-ERDGAS

Biogas entsteht bei der Vergärung von Biomasse wie zum Beispiel Pflanzenabfällen. Nach Veredelung des Biogases ist das entstehende Bio-Erdgas chemisch identisch mit fossilem Gas.

ERDGAS ALS KRAFTSTOFF

Die Nutzung von Erdgas im Verkehr hat großes Zukunftspotenzial. Anders als in der Strom- und Wärmeerzeugung wird Erdgas als Kraftstoff noch nicht flächendeckend eingesetzt.



PIONIERLEISTUNG BRENNSTOFFZELLE

Die Vaillant Group forscht als erstes Unternehmen der Heiztechnikbranche bereits seit 1998 auf dem Gebiet der Brennstoffzellentechnologie. Gemeinsam mit Partnern aus der Energiewirtschaft sowie internationalen Netzwerken hat das Unternehmen bisher über 100 Systeme in europaweiten Feldtests auf ihre Praxistauglichkeit geprüft. Seit 2008 konzentriert sich die Vaillant Group auf Hochtemperatur-Brennstoffzellen (SOFC). Im Rahmen des Praxistests Callux werden seit 2011 rund 550 Brennstoffzellen-Heizsysteme in Einfamilienhäusern betrieben; darunter auch mehr als 100 SOFC-Wandgeräte der Vaillant Group. Das deutsche Bundesministerium für Verkehr und digitale Infrastruktur (BMVI) unterstützt den auf acht Jahre angelegten, bundesweit größten Feldversuch.

Innovation und technische Vielfalt

Erdgas ist aufgrund seiner zahlreichen Nutzungsformen ein sehr flexibler Energieträger. Die Wärmeversorgung von Gebäuden ist traditionell das anteilig größte und technisch vielfältigste Einsatzgebiet. Daneben hat Erdgas auch einen festen Platz in der Stromerzeugung und dient zunehmend als alternativer Automobilkraftstoff. Europaweit wächst die Zahl von Biogas-Anlagen und damit der Anteil von grünem Gas im Energiemix. Innovationen wie dezentrale Kraft-Wärme-Kopplungsanlagen, Gas-Wärmepumpensysteme und Brennstoffzellen-Heizgeräte demonstrieren die stetige Weiterentwicklung von erdgasbasierten Technologien.

MIKRO-BLOCKHEIZKRAFTWERKE

Die dezentralen Anlagen erzeugen im Kraft-Wärme-Kopplungsverfahren gleichzeitig Strom und Wärme vor Ort im Gebäude und ermöglichen so ein hohes Maß an Selbstversorgung.

BRENNSTOFFZELLEN-HEIZGERÄTE

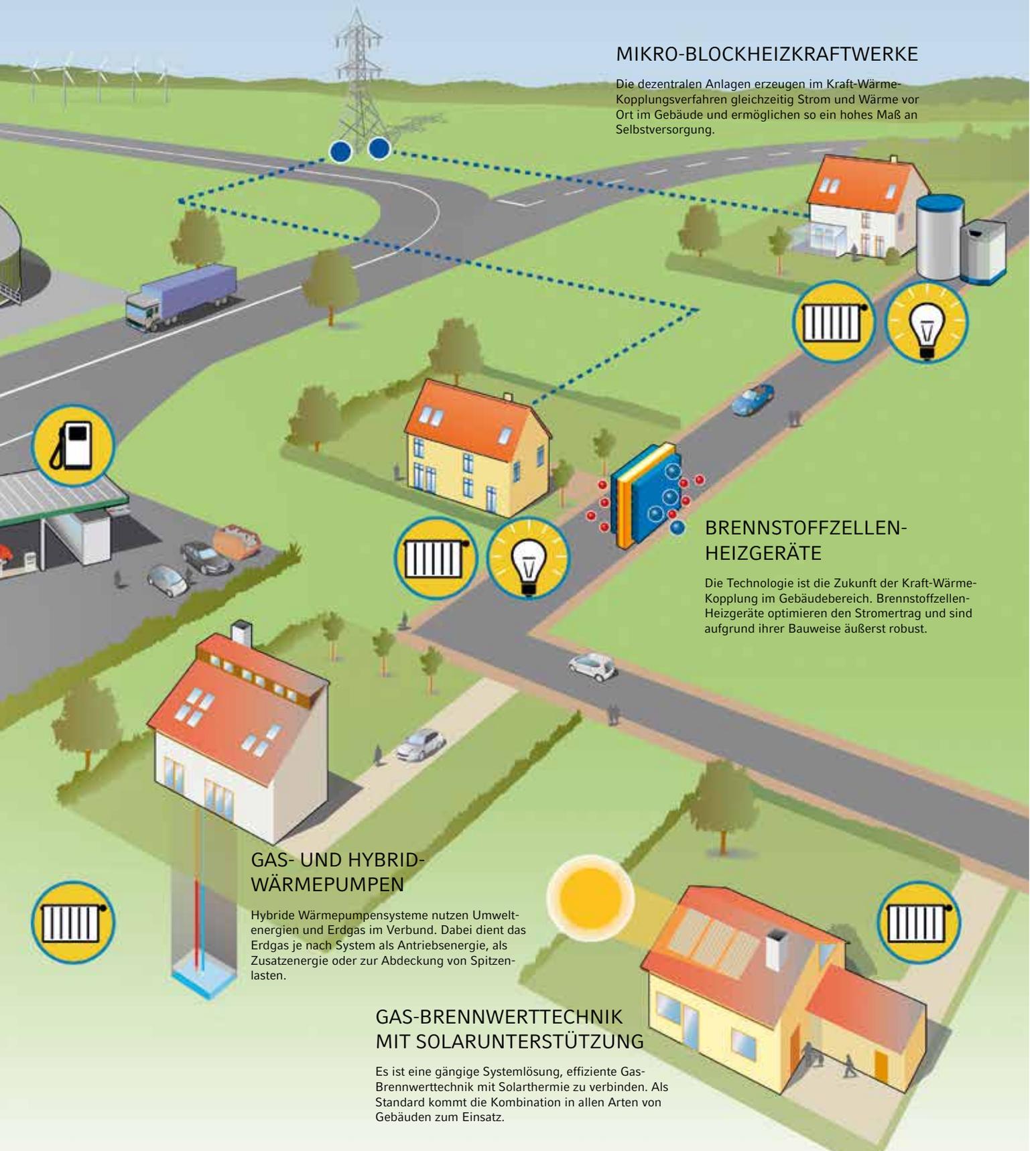
Die Technologie ist die Zukunft der Kraft-Wärme-Kopplung im Gebäudebereich. Brennstoffzellen-Heizgeräte optimieren den Stromertrag und sind aufgrund ihrer Bauweise äußerst robust.

GAS- UND HYBRID-WÄRMEPUMPEN

Hybride Wärmepumpensysteme nutzen Umweltenergien und Erdgas im Verbund. Dabei dient das Erdgas je nach System als Antriebsenergie, als Zusatzenergie oder zur Abdeckung von Spitzenlasten.

GAS-BRENNWERTTECHNIK MIT SOLARUNTERSTÜTZUNG

Es ist eine gängige Systemlösung, effiziente Gas-Brennwerttechnik mit Solarthermie zu verbinden. Als Standard kommt die Kombination in allen Arten von Gebäuden zum Einsatz.





REPORTAGE

Eine ganz normale Familie

SOS-Kinderdorf Battonya

DAS ERSTE SOS-KINDERDORF GRÜNDETE HERMANN GMEINER 1949 IN IMST IN ÖSTERREICH. SEINE IDEE: FÜR VERLASSENE UND ELTERNLOSE KINDER EIN NEUES ZUHAUSE ZU SCHAFFEN. MITTLERWEILE GIBT ES WELTWEIT MEHR ALS 500 SOS-KINDERDÖRFER IN 133 LÄNDERN, DARUNTER AUCH EINS IN BATTONYA, UNGARN.

Der Tag beginnt früh für Margit Balázs im SOS-Kinderdorf Battonya. Um sechs Uhr morgens steht sie auf, eine halbe Stunde später weckt sie die Kinder. Den zehnjährigen Robert, seinen Bruder Zoltan, elf Jahre alt, Ludwig, zwölf, und die 15-jährige Kitty. Margit Balázs macht für alle Frühstück, danach gehen die Kinder zur Schule. Die restlichen Stunden des Vormittags nutzt die 53-Jährige anschließend, um Hausarbeiten zu erledigen, einzukaufen und das Mittagessen für sich und die vier Kinder zuzubereiten, die gegen 14 Uhr aus der Schule zurückkommen.

Balázs hat die vier Kinder nicht auf die Welt gebracht. Aber sie trägt die Verantwortung für sie im SOS-Kinderdorf in Battonya in Ungarn. Dort lebt und arbeitet sie jetzt schon seit 1988. Eigentlich wollte die gelernte Verwaltungsfachfrau damals nur eine Freundin im Kinderdorf

besuchen, aber dann war sie von der Arbeit und der Atmosphäre dort so fasziniert, dass sie beschloss, zu bleiben. Über 25 Jahre ist das jetzt her. Sie begann zunächst als Aushilfe. Als kurze Zeit später eine Pflegemutter das Dorf verließ, nahm Balázs die Gelegenheit wahr und begann ihre Ausbildung zur Kinderdorfmutter. „Diesen Schritt habe ich bis heute nicht bereut“, erklärt die 53-Jährige. „Ich kann hier sehr selbstständig arbeiten und eigene Entscheidungen treffen. Natürlich gibt es auch Herausforderungen. Zum Beispiel lernschwache Kinder dazu zu bringen, ihren Schulabschluss zu machen. Wenn sie ihn dann schaffen, ist das ein sehr schönes Gefühl.“

Eine wichtige Aufgabe von Margit Balázs ist daher, die Kinder am Nachmittag bei ihren Hausaufgaben zu unterstützen. „Das dauert manchmal ganz schön lange, wenn die Kinder zum Beispiel in

diesen oder jenen Fächern Nachhilfe brauchen“, seufzt sie. Im Winter, wenn es früh dunkel wird, sehen die Kinder danach fern oder spielen am Computer. Im Sommer verbringen sie jedoch viel Zeit draußen im Freien. Den regelmäßigen Abschluss des Tages bildet dann das gemeinsame Abendessen in der Familienrunde.

In den Anfängen der SOS-Kinderdörfer kamen überwiegend Waisen ins Dorf; heute sind es in den meisten Fällen Kinder, die in schwierigen Familienverhältnissen aufwachsen und um die sich die leiblichen Eltern nicht mehr kümmern können. „Diese Kinder brauchen sehr viel Zuwendung, viel Geborgenheit und müssen ein Gemeinschaftsgefühl entwickeln“, erklärt Szabolcs Németh, der Leiter des Kinderdorfs. Unterstützt werden die SOS-Kinderdorfmütter in der Erziehung der Kinder von Therapeuten, Erziehern und Pädagogen. Rat finden die



Unterstützung vom Team Vaillant: In einer spontanen Aktion hat das Team von Gábor Seidl die komplette Heizungsanlage und die Warmwasserbereitung der Häuser im SOS-Kinderdorf erneuert.



Mütter auch beim Dorfleiter selbst. Németh ist Lehrer und Fachpädagoge und arbeitet eng mit den Kinderdorfmüttern zusammen.

Das erste Kinderdorf Ungarns

Battonya liegt im Südosten Ungarns, im Randgebiet zu Serbien und Rumänien. Knapp 6.000 Menschen leben hier. Die Region ist landwirtschaftlich geprägt, die Arbeitslosigkeit höher als im Landesdurchschnitt. Viele Familien leben am Rande des Existenzminimums.

Zu den Leidtragenden gehören die Kinder. Zwar wurden im Jahr 1997 gute Gesetze zur Verbesserung der Lage der Kinder in Ungarn erlassen, aber es fehlten dann doch Ressourcen und qualifizierte Fachkräfte, um die Reformen auch erfolgreich umzusetzen. Bedürftige Familien bekommen immer noch nicht den finanziellen oder sozialen Beistand, den sie benötigen, um für ihre Kinder sorgen zu können.

Bereits gut ein Jahrzehnt früher, im Jahr 1986, entstand in Battonya das erste SOS-Kinderdorf im damals noch kommunistischen Ungarn. Die Einrichtung wurde vollständig durch den privaten

SOS-Kinderdorf-Verein finanziert. Mittlerweile gibt es zwei weitere Kinderdörfer im Land: in Kecskemét, etwa 150 Kilometer nordwestlich von Battonya, und in Köszeg an der Grenze zu Österreich. Insgesamt leben landesweit zurzeit rund 400 Kinder in den Einrichtungen des gemeinnützigen Vereins.

Ziel ist es, den Kindern ein Zuhause zu bieten, wo sie Zukunftsperspektiven entwickeln – wie in einer ganz normalen Familie.

Das Kinderdorf in Battonya liegt mitten in der Stadt. Elf Wohnhäuser stehen auf dem 35.000 Quadratmeter großen Areal sowie ein Gemeinschaftshaus. Ein großer Spielplatz mit Klettergerüst und zwei Fußballfelder bieten Platz für Freizeitaktivitäten. In jedem Haus lebt eine Familie bestehend aus einer Pflegemutter und

vier bis sechs Kindern. Die Altersspanne fängt beim Säugling an und reicht bis zum 18. Lebensjahr. Zwei Mütter in Battonya sind verheiratet. In diesen Familien gibt es zusätzlich auch einen Pflegevater. Geschwister wie Robert und Zoltan leben gemeinsam in einer Familie und werden nicht getrennt. Das wird in den Kinderdörfern prinzipiell so gehandhabt. Im Gemeinschaftshaus treffen sich alle Bewohner des Dorfs, um sich auszutauschen und Feste zu feiern, zum Beispiel an Weihnachten. Ziel ist es, den Kindern ein Zuhause zu bieten, in dem sie lernen, ihren Alltag zu strukturieren, sich in der Gemeinschaft zurechtzufinden und Zukunftsperspektiven zu entwickeln – wie in einer ganz normalen Familie.

Ein weiterer Arbeitsschwerpunkt liegt in der Zusammenarbeit mit den leiblichen Eltern. Den Kontakt mit ihnen zu pflegen, ist eines der Hauptanliegen der SOS-Kinderdörfer. Wenn möglich, werden sie sogar in das Erziehungskonzept einbezogen und besuchen ihre Kinder. Die Kinder sollen wissen, wo sie herkommen. „Manchmal überwinden die leiblichen Eltern ihre Schwierigkeiten, und wir können die Kinder wieder in

ihre Ursprungsfamilie integrieren. Das ist ein sehr großer Erfolg für uns“, so Németh.

Ein glücklicher Zufall

Unterkunft, Lebensmittel, Kleidung, Lohn für Pflegeeltern, Erzieher, Therapeuten – das alles kostet Geld. Nicht immer reichen die Spenden dafür aus, alle Kosten zu decken. Da die Mittel nur für die nötigsten Ausgaben reichen, kam die Gebäudemodernisierung über die Jahre immer wieder zu kurz. Am Ende waren die Heizung und die Warmwassergeräte in den Häusern des Kinderdorfs schließlich so marode, dass die örtlichen Versorger die Gaslieferung einstellten. Zur selben Zeit wollte die Vaillant Group in Ungarn ihr gesellschaftliches Engagement weiter verstärken. „Zu Weihnachten Geld spenden, wie es in Ungarn für Unternehmen Brauch ist, das ist schön und gut. Aber wir waren auf der Suche nach einem Projekt, für das wir uns langfristig engagieren konnten. Das auch einen Bezugspunkt zu unserer eigentlichen unternehmerischen Tätigkeit hatte“, erklärt Gábor Seidl, Vaillant Länderchef in Ungarn. Per Post erreichte ihn schließlich die Bitte aus dem Kinderdorf, ob sein Team und er bei der Reparatur der Heizungsanlage behilflich sein könnten.

Seidl, selbst Vater von vier Kindern, benötigte keine lange Bedenkzeit für seine Entscheidung. „Das war genau das richtige Projekt für uns: Wir konnten Familien mit unseren Produkten, unserer Kernkompetenz und dem persönlichen Einsatz unserer Mitarbeiter helfen“, so der 50-Jährige. „Außerdem kenne ich die Leute vor Ort. Ich weiß, dass die Unterstützung da ankommt, wo sie benötigt wird.“ Schon wenige Tage später schickte Seidl Techniker nach Battonya, die das Heizungssystem prüfen sollten. Schnell war klar: Die ganze Anlage musste modernisiert werden. „Das konnten wir allein nicht stemmen“, erzählt Seidl, „also haben wir uns an unsere Kollegen in Deutschland gewandt.“ Auch hier fand die Idee sofort großen Anklang. Die Mitarbeiter in den Werken Remscheid (Deutschland) und Skalica (Slowakei) lieferten alle benötigten Geräte für die Heizungsanierung kurzfristig nach Ungarn. Die Kollegen vor Ort übernahmen den Einbau und die Inbetriebnahme der Heizung. Rechtzeitig vor Winterbeginn hatten alle elf Häuser und Familien im Kinderdorf in Battonya warmes Wasser und eine funktionierende Heizung.

Mittlerweile ist aus der spontanen Hilfsaktion für das ungarische Kinderdorf ein langfristiges, europaweites Projekt geworden. In einem Vertrag haben die Vaillant Group und der Verein SOS-Kinderdorf im Jahr 2013 eine mehrjährige feste Partnerschaft vereinbart. Das Unternehmen ist jetzt exklusiver Partner

Manchmal können wir die Kinder wieder in ihre Ursprungsfamilie integrieren. Das ist ein sehr großer Erfolg.

für die Bereitstellung moderner Heiztechnik in den Kinderdörfern. Seitdem wächst der angemeldete Bedarf. In Deutschland, Frankreich, der Ukraine und in Rumänien wurden deshalb bereits weitere Projekte auf den Weg gebracht.

Battonya bleibt etwas Besonderes. Den Kontakt zu den Kindern aus Battonya wollen Gábor Seidl und seine Mitarbeiter weiterhin aufrechterhalten. So initiierten sie mit den Kindern einen Malwettbewerb zum Thema Wärme. Im Anschluss stellte Vaillant die Bilder auf seiner ungarischen Internetseite aus und rief seine Großhandelspartner dazu auf, per Abstimmung ihre Favoriten auszuwählen. Zu gewinnen gab es für die Jungkünstler einen Ausflug nach Budapest samt Zoo-besuch.

Das nächste größere Projekt hat Gábor Seidl auch schon angestoßen: Jeden Sommer stellt Vaillant Kindern aus den SOS-Kinderdörfern Praktikumsplätze zur Verfügung. Langfristig will er in Kooperation mit örtlichen Fachhandwerksbetrieben für Jugendliche ein Ausbildungsprogramm zum Installateur auf die Beine stellen. „Ich möchte verhindern, dass sich die Familiengeschichte dieser Kinder bei ihren eigenen Kindern wiederholt. Das geht am besten mit einer guten Ausbildung“, so Seidl.



Battonya wurde im Jahr 1986 als damals erstes SOS-Kinderdorf in Ungarn gegründet. Rund 60 Jungen und Mädchen leben heute zusammen mit den Kinderdorfmüttern, Betreuern und Pädagogen in Battonya.



INTERVIEW MIT PROF. DR. ARIST VON SCHLIPPE

„Familienunternehmen haben eine ausgeprägte Werteorientierung“

AN DER PRIVATEN UNIVERSITÄT WITTEN/HERDECKE BESCHÄFTIGT SICH PROF. DR. ARIST VON SCHLIPPE MIT DER FÜHRUNG UND DYNAMIK VON FAMILIENUNTERNEHMEN. WIR TREFFEN IHN AN SEINEM LEHRSTUHL ZUM GESPRÄCH.

Herr Professor von Schlippe, die Vaillant Group befindet sich seit 140 Jahren zu 100 Prozent in Familienbesitz. In Zeiten globaler Wirtschaftszusammenhänge schwärmen viele vom Beitrag traditionsbewusster Familienunternehmen. Was macht diese Unternehmen erfolgreich?

Die Familien stellen dem Unternehmen viele Ressourcen zur Verfügung. Zum Beispiel Reputation und gewachsene Netzwerke, stabile und gepflegte Beziehungen zu Kunden oder zur Politik sowie eine oft tiefe regionale Verwurzelung. Darüber hinaus engagieren sich Familienmitglieder und Manager in hohem Maße im Unternehmen. Manager in Familienunternehmen sind in der Regel nicht nur vier oder fünf Jahre am Schalthebel, sondern in vielen Fällen auch mal 20 bis 25 Jahre. Das Management ist insgesamt loyaler und wechselt nicht so schnell beim nächstbesten lukrativen Angebot.

Es heißt, Familienunternehmen seien langfristiger ausgerichtet, sie hecheln nicht von Quartal zu Quartal ...

Weil die Anteilseigner nicht in irgendein Unternehmen investieren, von dem sie sich die schnellstmögliche Rendite erwarten, sondern in genau dieses Unternehmen – nämlich ihres. Deshalb nennen wir das Kapital der Familie „geduldig“. Familienunternehmen sind nicht selten bereit, vorübergehend auf Ausschüttungen zu verzichten oder sogar aus ihrem Privatvermögen Mittel einzuschießen, um Mitarbeiter in Krisenzeiten zu halten. Jedoch achten gerade die über Generationen erfolgreichen Familienunternehmen auch sehr darauf, dass die genannten Vorteile nicht irgendwann zu Nachteilen werden. Die zentrale Herausforderung für das Management ist es, für die zwei Gesichter des Familienunternehmens sensibel zu sein und Fehlentwicklungen vorzubeugen.

Gibt es spezielle Herausforderungen, vor denen insbesondere Familienunternehmen stehen?

Ein klassisches Beispiel ist das Feld von Nachfolgeregelungen und von Personalentscheidungen. Familienzugehörigkeit allein darf ab einer gewissen betriebswirtschaftlichen Größe nicht das entscheidende Kriterium bei der Besetzung von Führungspositionen sein. Das wäre Nepotismus. Wer die Verantwortung fürs Unternehmen übernimmt, muss die nötige Qualifikation mitbringen, den Betrieb führen zu können.

Das heißt, es kommt auf die individuellen Voraussetzungen des Unternehmens an?

Ja, das kann man so sagen. Von familienfremden Managern geführte Unternehmen weisen einen hohen Professionalisierungsgrad auf. Aber auch Unternehmen, die in dritter und vierter Generation von einem oder mehreren Gesellschaftern geführt werden, sind sehr erfolgreich, wie viele Beispiele zeigen. Ich denke etwa an Miele, Bitburger, Wuppermann oder das Bankhaus Metzler.

Unterscheidet sich das Management von Familienunternehmen denn tatsächlich so sehr von dem anderer mittelständischer Unternehmen oder Konzerne?

In der Tat. In Familienunternehmen sind zwei soziale Systeme miteinander verwoben, die sehr unterschiedlichen Logiken folgen: „Familie“ und „Unternehmen“. Familien sind per se auf langfristige Bindungen angelegt, in Unternehmen sind Funktionen und Entscheidungen von existenzieller Bedeutung. Eine Entscheidung, die für das Unternehmen richtig und angemessen ist, könnte in einem Familienkontext zu Irritationen führen.

Konflikte sind also vorprogrammiert?

Nicht unbedingt. Zunächst einmal erhöht sich lediglich die Komplexität der Organisation. Und es bedarf einer gewissen Sensibilität, um Spannungen vorwegzuneh-



men und so Konflikte zu vermeiden oder zu lösen. Familienunternehmen, die bereits in der dritten oder vierten Generation bestehen, haben meist gelernt, damit umzugehen, und Regelungen entwickelt, die helfen, Konflikte zu vermeiden.

Wie machen sie das konkret?

Wir haben dazu eine Studie mit elf großen Familienunternehmen initiiert, die Umsätze zwischen 200 Millionen und etwa 20 Milliarden Euro erwirtschaften und mindestens in der vierten Generation bestehen. Es zeigt sich, dass all diese Familienunternehmen ähnliche „Meta-Strategien“ verfolgen, um die Familie als Ressource für das Unternehmen zu bewahren: Sie sorgen bei wichtigen Unternehmensentscheidungen für eine möglichst breite Legitimation. Das heißt, unterschiedliche Gremien wie Gesellschafterausschuss oder Aufsichtsrat werden einbezogen. Zum anderen vermeiden sie „Basta-Entscheidungen“. Diese wären zwar kurzfristig effizient und zweckdienlich. Sie schaffen aber häufig größere Probleme und sind daher langfristig betrachtet nicht optimal.

ZUR PERSON

Prof. Dr. phil. habil. Arist von Schlippe, Jahrgang 1951, ist akademischer Direktor des Wittener Instituts für Familienunternehmen (WIFU) und Inhaber des Lehrstuhls für „Führung und Dynamik von Familienunternehmen“ an der privaten Universität Witten/Herdecke. Seine Forschungsschwerpunkte liegen unter anderem in den Bereichen Familienmanagement und Konfliktmanagement in Familienunternehmen, Unternehmensnachfolge, Wertevermittlung und Unternehmenskultur sowie generationsübergreifendes Unternehmertum. Prof. von Schlippe publiziert regelmäßig in seinem Fachgebiet und ist darüber hinaus als Mitherausgeber zahlreicher akademischer Buchreihen, Fachschriften und Journalen tätig. Daneben ist er in mehreren Verbänden, Stiftungen und Vereinen engagiert. Prof. von Schlippe ist verheiratet und Vater von drei Kindern.

Wie gehen Familienunternehmen bei der Expansion in internationale Märkte vor?

In der Regel vollzieht sich der Eintritt in den internationalen Markt schneller als in einem Konzern, wenn die Familie es will. In Konzernen gibt es eher die Tendenz, sich abzusichern und noch ein weiteres Gutachten anzufordern, um dann bloß nicht verantwortlich zu sein, wenn es mal schiefgeht. Auch bei der internationalen Expansion spielen soziale Kompetenzen und Netzwerke eine besondere Rolle. Häufig gibt es langjährige, etablierte Beziehungen zu anderen Familienunternehmen in den jeweiligen Ländern. Man hat ähnliche Ideale und baut rasch Vertrauen auf. Familienunternehmen ziehen es vor, sich ihre Ansprechpartner erst zum Freund zu machen, dann zum Geschäftspartner.

Viele Familienunternehmen sind eher abseits der großen Metropolen Europas angesiedelt. Was macht sie für Arbeitnehmer dennoch interessant?

Ihre ausgeprägte Werteorientierung und ihre Haltung Mitarbeitern gegenüber. In der heutigen Zeit haben Menschen noch mehr als früher das Bedürfnis, als Persönlichkeiten wahrgenommen zu werden. Sie möchten mehr sein als eine Nummer oder ein Rädchen im Getriebe. Viele haben das Idealbild vom Chef im Kopf, der jeden Mitarbeiter noch persönlich kennt – auch wenn das in größeren Betrieben gar nicht mehr möglich ist.

Betrachten Familienunternehmer und Manager in Familienunternehmen ihre Mitarbeiter eher als erweiterte Familie?

Das ist ein schöner Vergleich. In jedem Fall wird das Unternehmen in der Regel familienähnlicher, was sich im Umgang mit Mitarbeitern und im Kommunikationsstil zeigt. Umgekehrt wird beispielsweise die Familie aber auch unternehmensähnlicher. Sie muss sich in Gremien organisieren und Entscheidungen auf Grundlage formaler Prozesse treffen. Für diese Dualität gilt es, ein Bewusstsein zu schaffen, damit beide Systeme möglichst voneinander profitieren.



Im Herzen der Alpen gelegen, zeigt das Städtchen Imst die ganze Schönheit der Tiroler Natur. Berge und Täler, die sich harmonisch ineinander fügen, mal herrschaftlich, manchmal schroff. Im Sommer prägt das frische Grün der Wiesen und Wälder die Landschaft, im Winter das Weiß des Schnees. Die kleine Stadt Imst gilt besonders bei Familien als beliebtes Ferienziel.

Karl Gstrein ist dort aufgewachsen. In der Natur und mit der Natur. Seine Familie hat einen Bauernhof bewirtschaftet. „Wir waren eine Großfamilie mit sechs Kindern“, erzählt er. „Die Gemeinschaft war wichtig, sich gegenseitig zu helfen; in der Familie und in der Nachbarschaft.“ Früher. Aber auch in

IM TIROLER STÄDTCHEN IMST HAT UNTERNEHMER KARL GSTREIN SEINE VISION VOM WOHNEN DER ZUKUNFT VERWIRKLICHT: DIE MIETER DER WOHNANLAGE ARCHE NOAH LEBEN NICHT ANONYM NEBENEINANDER, SONDERN UNTERSTÜTZEN SICH GEGENSEITIG. IHRE ENERGIE SCHÖPFT DIE ARCHE AUS DER KRAFT DER NATUR.

Effizienzhaus Arche Noah

Imst mit seinen knapp 10.000 Einwohnern ist die Zeit nicht stehen geblieben. Auch hier ist die Großfamilie fast verschwunden. Junge Menschen zieht es meist aus beruflichen Gründen in die urbanen Zentren. Zurück bleibt die ältere Generation.

Der frühere Unternehmer Gstrein, der jahrelang erfolgreich in der Immobilienbranche tätig war, ist kein Mann, der jammert. Er ist der Typ, der lieber anpackt. Seine Idee: eine Wohnanlage zu entwerfen, in der die Menschen miteinander leben, nicht nebeneinander. In der alle einen Platz haben, vom Säugling bis zum Senior; in der Status und Stand nicht wichtig sind, Behinderungen nicht verhindern. Gemeinsam mit seiner Familie – Ehefrau Ruth und den

Kindern sowie seiner Schwester Renate – hat er diese Idee in die Realität umgesetzt.

Hinter der Anlage Arche Noah steckt, wie der Name bereits verrät, mehr als ein einfaches Wohngebäude. Genauso lang und breit wie in der Bibel überliefert, erstreckt sich nun an der ehemaligen Stelle des elterlichen Hofes ein vom Architekten in Schiffsform entworfener Gebäudekomplex. Die ganze Anlage ist barrierefrei geplant, schließlich sollen Bewohner dort noch im Alter leben können. Die Arche besteht aus 18 Wohneinheiten. Herzstück sind der Gemeinschaftstrakt und die Außenanlagen. Hierzu gehören unter anderem eine Bäckerei und eine Selcherei (Räuchererei), ein Meditationsraum, eine

Waschküche und ein Wellnessbereich mit Sauna und Dampfbad. Ein Gemeinschaftsraum steht ebenfalls allen Bewohnern zur Verfügung und dient als Treff- und Mittelpunkt des sozialen Lebens in der Arche.

Das Miteinander in der Arche Noah lebt davon, dass jeder Einzelne einen persönlichen Beitrag für die Gemeinschaft leistet. Denn das ist die Idee: „Man hilft zusammen“, fasst es Gstrein in einfache Worte. Mal aufs Baby aufpassen, damit die junge Mutter von nebenan schnell noch einkaufen kann. Oder das Rezept des älteren Herrn aus dem Nachbarhaus in der Apotheke einlösen. Es sind die alltäglichen Dinge, die den Unterschied ausmachen, ausmachen sollen. Für jeden Dienst an der Gemeinschaft – wie



Haustechnik wie im Showroom: Die außergewöhnliche Anlagenkonfiguration der Arche Noah besteht aus einer geoTHERM Sole-Wasser-Wärmepumpe, zwei ecoPOWER 4.7 Mini-Blockheizkraftwerken, einem ecoVIT Gas-Brennwertkessel, sieben Solarflachkollektoren und 19 Photovoltaik-Modulen.

die Reinigung der Allgemeinflächen, der Glühbirnentausch, Einkäufe, das Gärtnern – werden Punkte gutschrieben. Zehn Sozialpunkte pro Bewohner und pro Monat sind vereinbart. Wer in der Arche Noah leben möchte, muss bereit sein, sich einzubringen. Auch die Kosten für den Unterhalt der Gemeinschaftseinrichtungen werden geteilt. Denn der Betrieb soll nachhaltig wirtschaften.

Sicherlich ist es nicht jedermanns Sache, in einer Wohnanlage zu leben, die eben nicht anonym ist, in der jeder jeden kennt. Und dennoch ist die Arche Noah voll besetzt. Vom Baby bis zum Pensionär; Arzt, Bäcker und Hilfsarbeiter; Tiroler Urgesteine, Oberösterreicher, Wiener, Deutsche, Menschen mit türkischen oder russischen Wurzeln: Die Arche ist bunt und mannigfaltig.

Vor allem im Sommer zeigt sich das pralle Leben, wenn die Sonne nach draußen lockt, an den Pool oder in den Garten, in dem heimische Arten gedeihen: Äpfel, Birnen, Zwetschken, Kirschen, Kastanien, Walnüsse und

Wein. Das Biotop soll die Natur wieder näher ans Leben bringen, vor allem an das der Kinder. Man trifft sich dort fast täglich, plaudert, verbringt miteinander Zeit. Im Winter ist das gemeinschaftliche Kochen und Backen beliebt. Letzteres gern unter der fachkundigen Anleitung des Bäckers.

In der kalten Jahreszeit kommt eine weitere Besonderheit der Arche Noah zum Tragen: die Heiztechnik des Gebäudekomplexes. Sie ist ein ganz und gar nicht alltägliches Musterbeispiel für eine nachhaltige Energieversorgung, die alles anbietet, was die moderne Technik hergibt. Neben einer Wärmepumpe, die umweltneutral Erdwärme nutzt, liefern thermische Kollektoren und Photovoltaikmodule, die großflächig auf den Dächern der Arche verbaut sind, Wärme und Strom aus Sonnenenergie. Zwei Blockheizkraftwerke erzeugen nach dem Prinzip der Kraft-Wärme-Kopplung den für den Betrieb der Wärmepumpe erforderlichen Strom und versorgen das Schwimmbad der Anlage mit warmem Wasser. Überschüssiger Strom wird ins Netz einge-

speist. Eine Lüftungsanlage, Brenntechnik und mehrere Wärmespeicher vervollständigen das System. Absichtlich ist heute sogar schon ein Platz für eine Brennstoffzellenheizung vorgesehen. „Wie lange können wir es uns noch leisten, Ressourcen und Umwelt gedankenlos auszubeuten?“, fragt Gstrein mit Blick in die Zukunft. „Die Wohnanlage soll so wenig wie möglich durch steigende Energiepreise belastet werden und eben auch ökologisch nachhaltig sein.“

Mittlerweile ist die Idee der Arche Noah im Alltag angekommen. Nicht alles ist zu 100 Prozent aufgegangen. Auf den geplanten Kindergarten wurde auf Bitten der Stadt hin verzichtet; es gibt in Imst bereits genügend Plätze. Und: Natürlich braucht jede Gemeinschaft auch Disziplin. Und die braucht eine zielführende Moderation, hat Gstrein erfahren. Er muss gelegentlich ordnen, erinnern. Das hatte er sich einfacher vorgestellt. Dennoch ist er glücklich, seine Vision umgesetzt zu haben. „Vielleicht finden wir ja Nachahmer. Das würde mich freuen.“



Mit der Arche Noah hat der frühere Unternehmer Karl Gstrein zusammen mit seiner Familie eine sozial und ökologisch nachhaltige Wohngemeinschaft Realität werden lassen.



Rund sieben Jahre hat die Realisierung des Projekts Arche Noah gedauert. Insgesamt wurden dabei über 5 Millionen Euro investiert. Die Arche Noah setzt auf erneuerbare Energien. Über 20 Solarkollektoren auf den Dächern der Arche liefern Wärme und Strom für den Gebäudekomplex.

„Die Arche Noah hat es uns ermöglicht, die Stärken unserer Marke als Komplettanbieter unter Beweis zu stellen.“

INTERVIEW
MANFRED CEPLECHA
LEITER VERTRIEB VAILLANT GROUP AUSTRIA

Herr Ceplecha, welche Bedeutung hat das Projekt Arche Noah?

Die Arche Noah ist ein Leuchtturmprojekt. Der Bauherr hat etwas Besonderes gesucht und war sehr aufgeschlossen für das Thema Energieeffizienz. Herr Gstrein wollte einen möglichst hohen Anteil an erneuerbarer Energie zur Versorgung der Arche Noah haben. Für uns war das Projekt wichtig, weil es uns ermöglicht hat, die Stärken unserer Marke als Komplettanbieter unter Beweis zu stellen.

Hatte dies denn auch eine Strahlkraft nach außen?

Ja, das Projekt hatte eine starke Außenwirkung, indem darüber geredet und geschrieben wurde. Das Thema wurde sogar mehrfach in den Medien aufgenommen – was wir natürlich begrüßt haben. Projekte wie diese helfen uns, die technischen Möglichkeiten für eine ökologische und energetische Wärmewende aufzuzeigen. Das ist wertvoll, da der Energieverbrauch in Gebäuden und das dabei ungenutzt bleibende Einsparpotenzial noch viel zu wenig Beachtung erfährt.

Was waren die Herausforderungen in diesem Projekt?

Das Außergewöhnliche an der Anlagenkombination ist der parallele Betrieb von Blockheizkraftwerken, Erdwärmepumpe und thermischer Solaranlage. Die Herausforderung war in erster Linie die optimale Vernetzung der Komponenten zu einem Gesamtsystem, um eine möglichst hohe Energieeffizienz zu erreichen. Die richtige Reihenfolge in der Steuerung war wichtig, um den Erneuerbaren die Priorität zu geben. Eine so kom-

plex vernetzte Anlage zu realisieren, ist nicht alltäglich. Wir sind deshalb in das Projektmanagement mit eingestiegen und haben einen technisch Verantwortlichen benannt. Dieser hat mit dem ausführenden und planenden Installateur das Konzept erstellt und im Anschluss in die Praxis umgesetzt.

Was war aus Ihrer Sicht ausschlaggebend dafür, dass Vaillant den Auftrag bekommen hat?

Herr Gstrein hatte einen engen Kontakt zu der ausführenden Installateursfirma. Unser gutes Netzwerk in der Betreuung von Fachhandwerkspartnern, allen voran der Vertriebsaußendienst, hat uns hier zusammengeführt. Hinzu kommt, dass die Firma die Planung im eigenen Hause machte. So konnten wir direkt unterstützen und unsere Stärken präsentieren. Das waren im Wesentlichen das breite Produktsortiment, die Lösungen auf Basis erneuerbarer Energien und unser speziell auf die Unterstützung des Installateurs ausgerichtetes Dienstleistungskonzept.

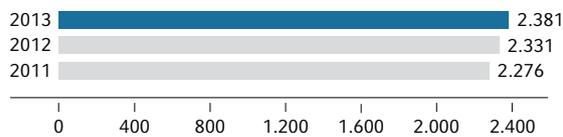
Sie haben eben die enge Bindung zum Fachhandwerksbetrieb betont. Ist das eine österreichische Besonderheit?

Natürlich sind für uns in Österreich die Großhändler immens wichtig. Daneben gibt es aber traditionell auch eine direkte Zusammenarbeit mit dem Fachhandwerk. Wir haben einen sehr engen Kontakt zu Installateuren und bekommen so viel Feedback. Wir sind der erste Ansprechpartner bei der Unterstützung, Planung und Auslegung, wenn es über das Tagesgeschäft hinausgeht. Wie bei der Arche Noah.

DIE VAILLANT GROUP IN ZAHLEN

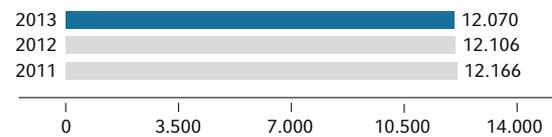
Umsatz

Mio Euro



Mitarbeiter

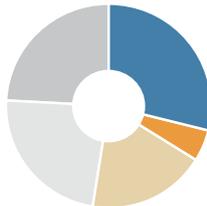
Anzahl



Umsatz nach Regionen

Mio Euro

Nordeuropa	694
Zentraleuropa	574
Südeuropa	551
Osteuropa	445
Sonstige Welt	117



Beschäftigte nach Regionen

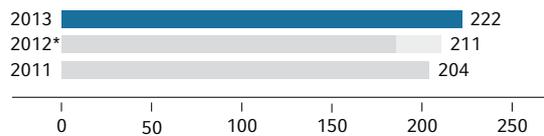
Anzahl

Nordeuropa	1.446
Zentraleuropa	3.943
Südeuropa	3.009
Osteuropa	3.222
Sonstige Welt	451



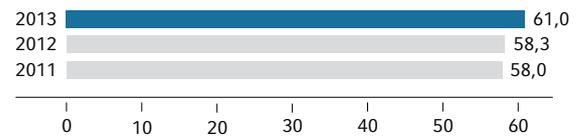
EBIT

Mio Euro



Produktumsatz effiziente und erneuerbare Technologien

%



*186 Mio Euro nach Sondereinflüssen



Herausgeber
Vaillant GmbH
Berghauser Straße 40
42859 Remscheid
Deutschland

www.vaillant-group.com
info@vaillant.de

VGC Unternehmenskommunikation
Tel. +49(0)2191/18-2754
Fax +49(0)2191/18-2895

Gestaltung
gerlach&partner, Köln

Fotos
Bernd Gabriel, iStockphoto, Mike König,
Cityfoto Schenk, M. Hubert Schwizler,
John Snowdon, Joachim Stretz, Zhanglei,
Vaillant Group

Illustrationen
Horst Gerlach, Piet Hamann, Bernd Schifferdecker

Druck
Kunst- und Werbedruck, Bad Oeynhausen

Das Jahresmagazin liegt auch
in englischer Sprache vor.

Informationen zu Produkten der Marke Vaillant
finden Sie unter www.vaillant.com oder durch
Einscannen des QR-Codes.



Informationen zu Produkten der Marke Saunier Duval
finden Sie unter www.saunierduval.com oder durch
Einscannen des QR-Codes.



Informationen zu Produkten der übrigen Marken der Vaillant Group finden Sie unter
www.awb.nl, www.bulex.be, www.demirdokum.com.tr, www.glow-worm.co.uk,
www.hermann-saunierduval.it und www.protherm.eu

